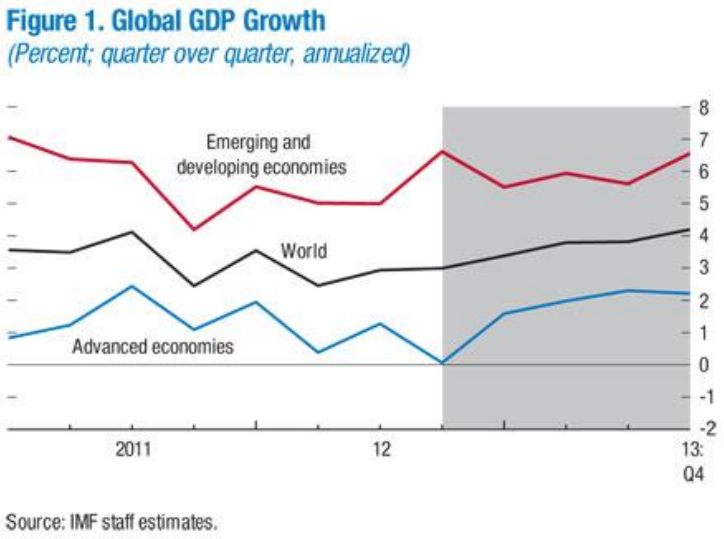
Bienvenue

Propriété de SDL, contenu confidentiel

La tendance actuelle

- Les mesures politiques ont permis de réduire les risques dans la zone euro et aux États-Unis.
- Le japon est entré en récession, mais une stimulation devrait favoriser une nouvelle croissance.
- Certaines économies émergentes sont en période de croissance, mais d'autres connaissent des difficultés.



Il est prévu une hausse de la croissance mondiale en 2013

(+ 3 % au dernier trimestre 2012)

Mais encore ?

Croissance du commerce extérieur

Moyens de communication

Explosion des contenus multilingues

Concurrence mondiale accrue

Préférences des consommateurs

Dernières prévisions pour les ventes en ligne

Forrester déclare :

*« D'ici 2017, les Européens dépenseront plus de **191 milliards d'euros** en ligne dans l'achat de produits de détail, et la croissance du commerce en ligne continuera de devancer celle du réseau physique. »*

*« [Les entreprises] doivent se montrer plus énergiques dans l'élaboration de leurs stratégies de pérennisation de la croissance, en identifiant de nouvelles sources d'avantage concurrentiel et de **différenciation** lorsqu'il est question d'optimiser leurs activités au service d'un marché saturé des consommateurs de plus en plus adeptes du Web. »*

- Forrester mars 2013, **European Online Retail Forecast, 2012 To 2017**

Les entreprises étudieront les différentes possibilités de conquérir de nouveaux marchés étrangers dans davantage de langues !

Quoi de neuf chez SDL ?

- Lancement de…

SDL BeGlobal pour la post-édition !

Évaluation des besoins en traduction

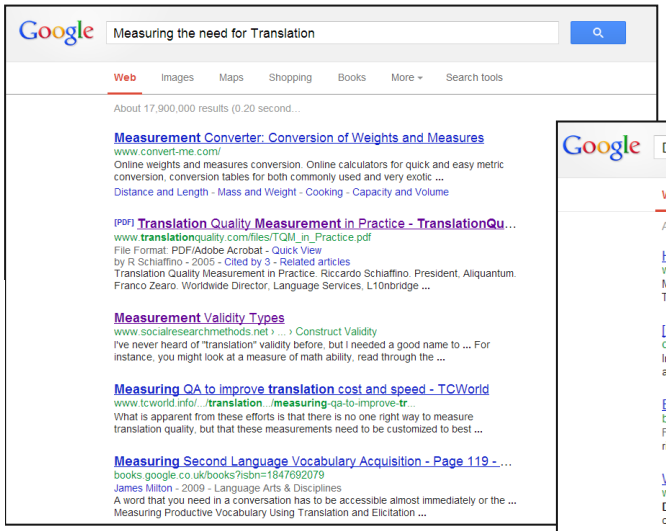
Propriété de SDL, contenu confidentiel

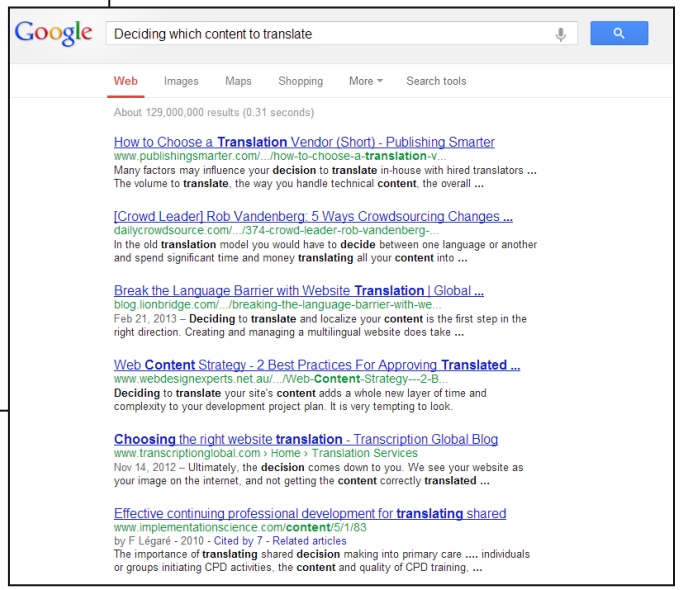
Quels contenus traduire ?

Pouvons-nous ***organiser*** les contenus à l'aide d'une échelle de nécessité ?

Les recherches ne donnent aucun résultat

- « Mesurer les besoins en traduction » ?
- « Décider quel contenu traduire » ?


Google
Measuring the need for Translation
Web Images Maps Shopping Books More Search tools
About 17,900,000 results (0.20 second...
Measurement Converter: Conversion of Weights and Measures
www.convert-me.com/
Online weights and measures conversion. Online calculators for quick and easy metric conversion, conversion tables for both commonly used and very exotic ...
Distance and Length - Mass and Weight - Cooking - Capacity and Volume
[PDF] Translation Quality Measurement in Practice - TranslationQu...
www.translationquality.com/files/TQM_in_Practice.pdf
File Format: PDF/Adobe Acrobat - Quick View
by R Schiaffino - 2005 - Cited by 3 - Related articles
Translation Quality Measurement in Practice. Riccardo Schiaffino. President, Aliquantum. Franco Zearo. Worldwide Director, Language Services, L10nbridge ...
Measurement Validity Types
www.socialresearchmethods.net › ... › Construct Validity
I've never heard of "translation" validity before, but I needed a good name to ... For instance, you might look at a measure of math ability, read through the ...
Measuring QA to improve translation cost and speed - TCWorld
www.tcworld.info/.../translation.../measuring-qa-to-improve-tr...
What is apparent from these efforts is that there is no one right way to measure translation quality, but that these measurements need to be customized to best ...
Measuring Second Language Vocabulary Acquisition - Page 119 -...
books.google.co.uk/books?isbn=1847692079
James Milton - 2009 - Language Arts & Disciplines
A word that you need in a conversation has to be accessible almost immediately or the ... Measuring Productive Vocabulary Using Translation and Elicitation ...


Google
Deciding which content to translate
Web Images Maps Shopping More Search tools
About 129,000,000 results (0.31 seconds)
How to Choose a Translation Vendor (Short) - Publishing Smarter
www.publishingsmarter.com/.../how-to-choose-a-translation-v...
Many factors may influence your decision to translate in-house with hired translators ...
The volume to translate, the way you handle technical content, the overall ...
[Crowd Leader] Rob Vandenberg: 5 Ways Crowdsourcing Changes ...
dailycrowdsource.com/.../374-crowd-leader-rob-vandenberg-...
In the old translation model you would have to decide between one language or another and spend significant time and money translating all your content into ...
Break the Language Barrier with Website Translation | Global ...
blog.lionbridge.com/.../breaking-the-language-barrier-with-we...
Feb 21, 2013 – Deciding to translate and localize your content is the first step in the right direction. Creating and managing a multilingual website does take ...
Web Content Strategy - 2 Best Practices For Approving Translated ...
www.webdesignexperts.net.au/.../Web-Content-Strategy---2-B...
Deciding to translate your site's content adds a whole new layer of time and complexity to your development project plan. It is very tempting to look.
Choosing the right website translation - Transcription Global Blog
www.transcriptionglobal.com › Home › Translation Services
Nov 14, 2012 – Ultimately, the decision comes down to you. We see your website as your image on the internet, and not getting the content correctly translated ...
Effective continuing professional development for translating shared
www.implementationscience.com/content/5/1/83
by F Légaré - 2010 - Cited by 7 - Related articles
The importance of translating shared decision making into primary care .... individuals or groups initiating CPD activities, the content and quality of CPD training, ...

évaluation - action d'**évaluer** (verbe)

1. Déterminer ou estimer la nature, la valeur ou l'importance (d'une chose) : « le comité doit évaluer l'importance relative de ces questions ».

2. Calculer la valeur ou le prix de : « les dommages ont été évalués à 5 milliards de dollars ».

La question est de savoir quel contenu traduire et quelle valeur cela apporte

Choix stratégique de contenu

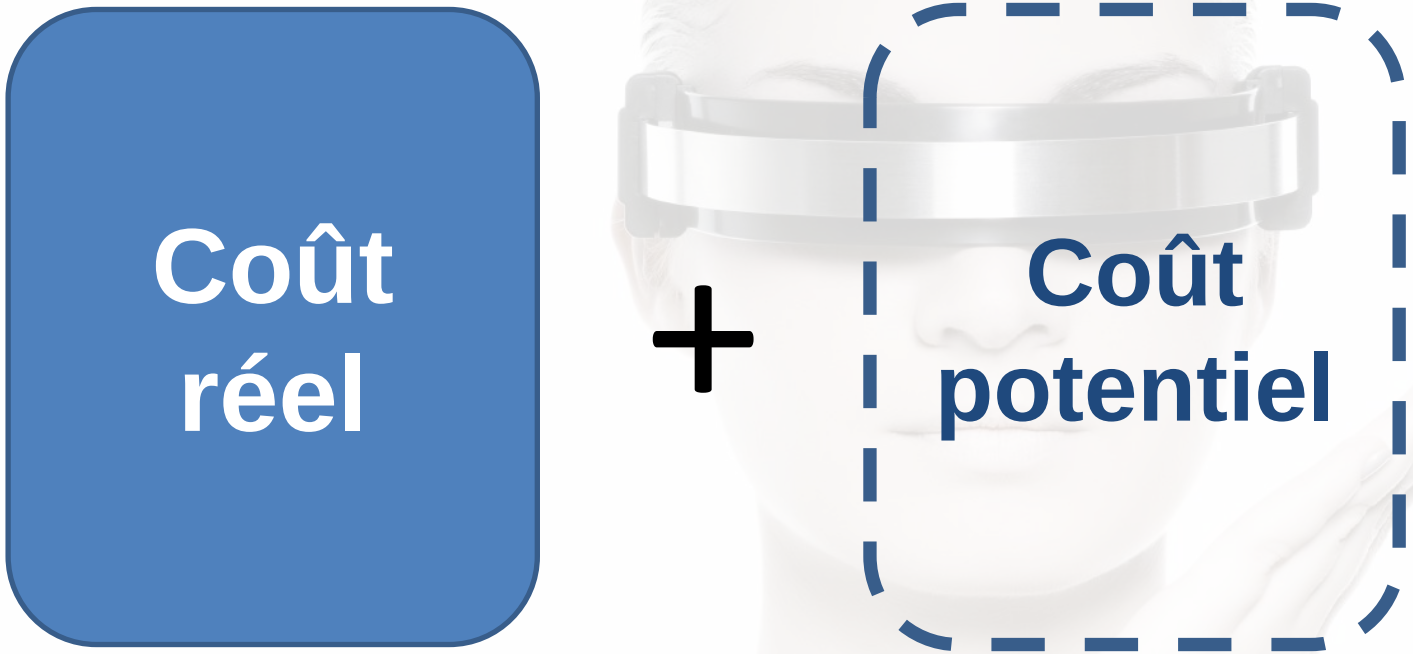
- Interaction avec le client sur les marchés étrangers ?
- Générateur de revenus ou de pistes ?
- Documentation RH ou de formation pour les employés ?
- Conséquences juridiques si le produit est mal utilisé ?

Conformité ?

Chiffre d'affaires

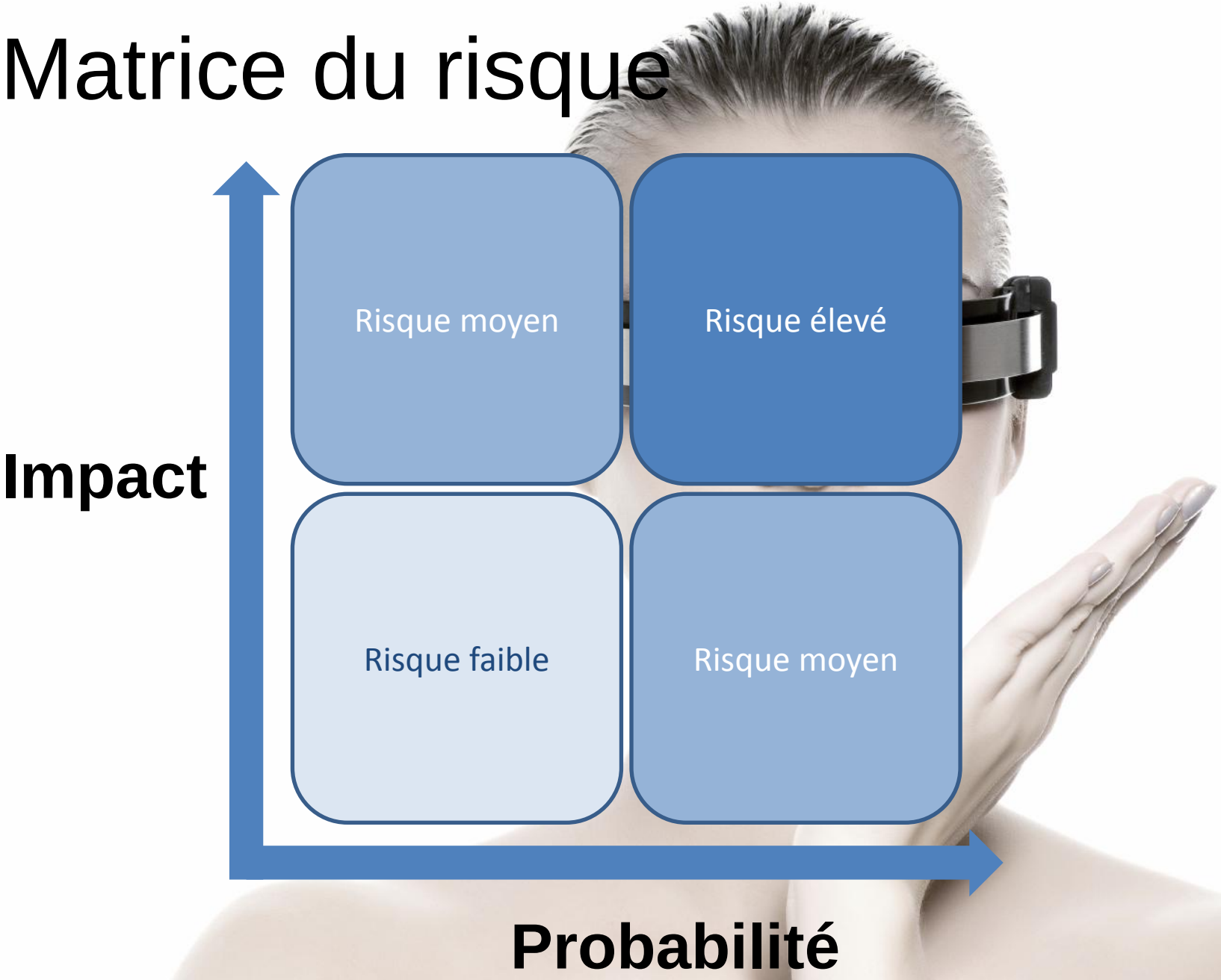
1. Conformité

Le coût de la non-traduction



=Risq

Matrice du risque



Actions

- Répertorier la documentation
- Traduction obligatoire ou recommandée
- Impact sur l'activité en cas de non-traduction
- Prendre en compte la probabilité
- Se référer à la matrice
- Choisir quel contenu traduire

SDL
Because Business is Global

2. Chiffre d'affaires

Prendre en compte l'expérience client

L'expérience client (selon Forrester)

« La manière dont les clients perçoivent leurs interactions avec votre entreprise. »

- Quelle sera l'expérience du client ?
- Besoins en traduction motivés par les besoins et les attentes du client
- Qu'est-ce qu'ils vous achètent ?
- Comment prennent-ils la décision d'acheter ?

Exemple d'expérience client : l'achat d'une voiture

- Recommandation d'un ami (visibilité du produit)

- Contenu éditorial
  - Critique presse (papier/Web)
  - Blogs indépendants (Web)
  - YouTube, indépendant et constructeur (vidéo)

- Site Web du constructeur
  - Recherche du dernier modèle (Web)
  - Quel est le prix d'un véhicule neuf ou quelles sont les bonnes affaires ? (Web)

AutoTrader

Estimation du prix (petites annonces)

Niveaux d'équipement (petites annonces)

Avis des consommateurs (forums, critiques)

Wikipédia

Pour décider du niveau d'équipement (Web)

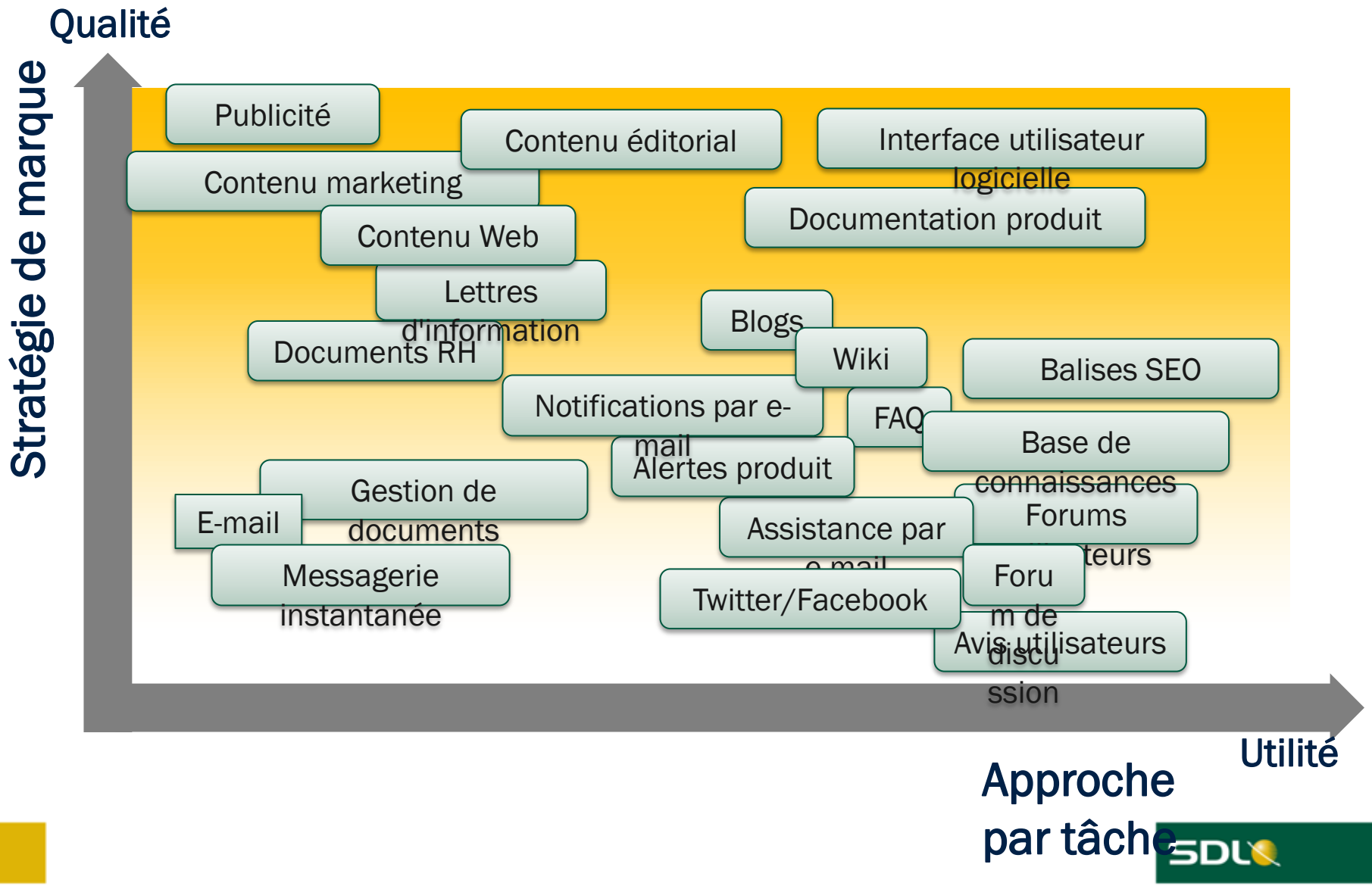
Exemple d'expérience client : l'achat d'une voiture

- Coup de fil à un concessionnaire pour découvrir le véhicule
  - Le premier n'a pas répondu
  - Le 2e a répondu ; le client s'est rendu sur place
- Inspection du véhicule
  - Interface radio *(produit)*
  - Manuel d'entretien *(manuel papier)*
- Achat convenu
  - Brochure sur les accessoires proposés *(documentation papier annexe)*
  - Documentation de bienvenue *(documentation papier annexe)*

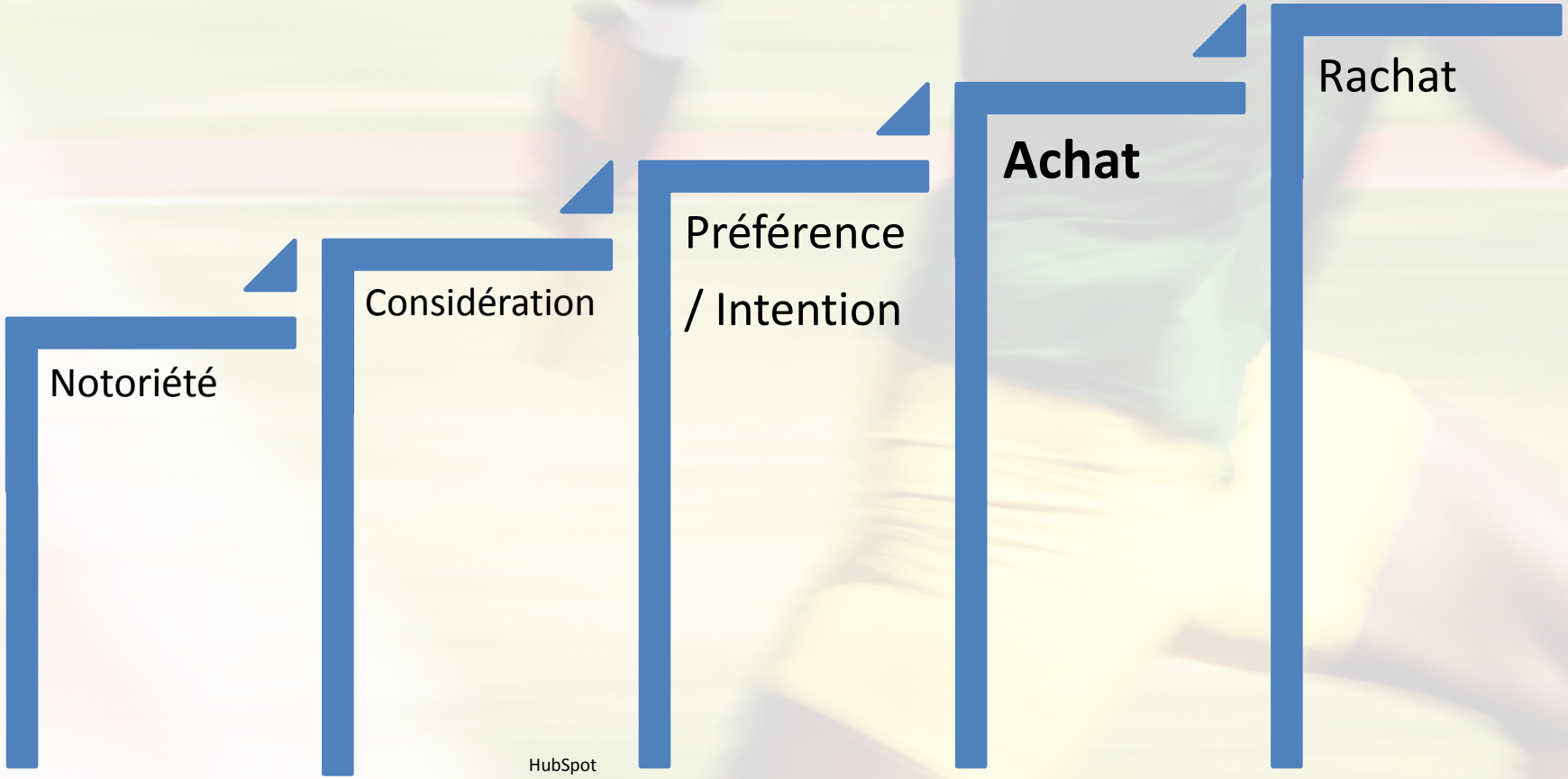
Actions (partie 1)

- Répertorier la documentation
- Avoir une idée claire de votre business model
  - Faible volume, coût élevé
  - Faible coût, volume élevé
- Réfléchissez au cycle d'achat du client

L'éventail des types de contenus

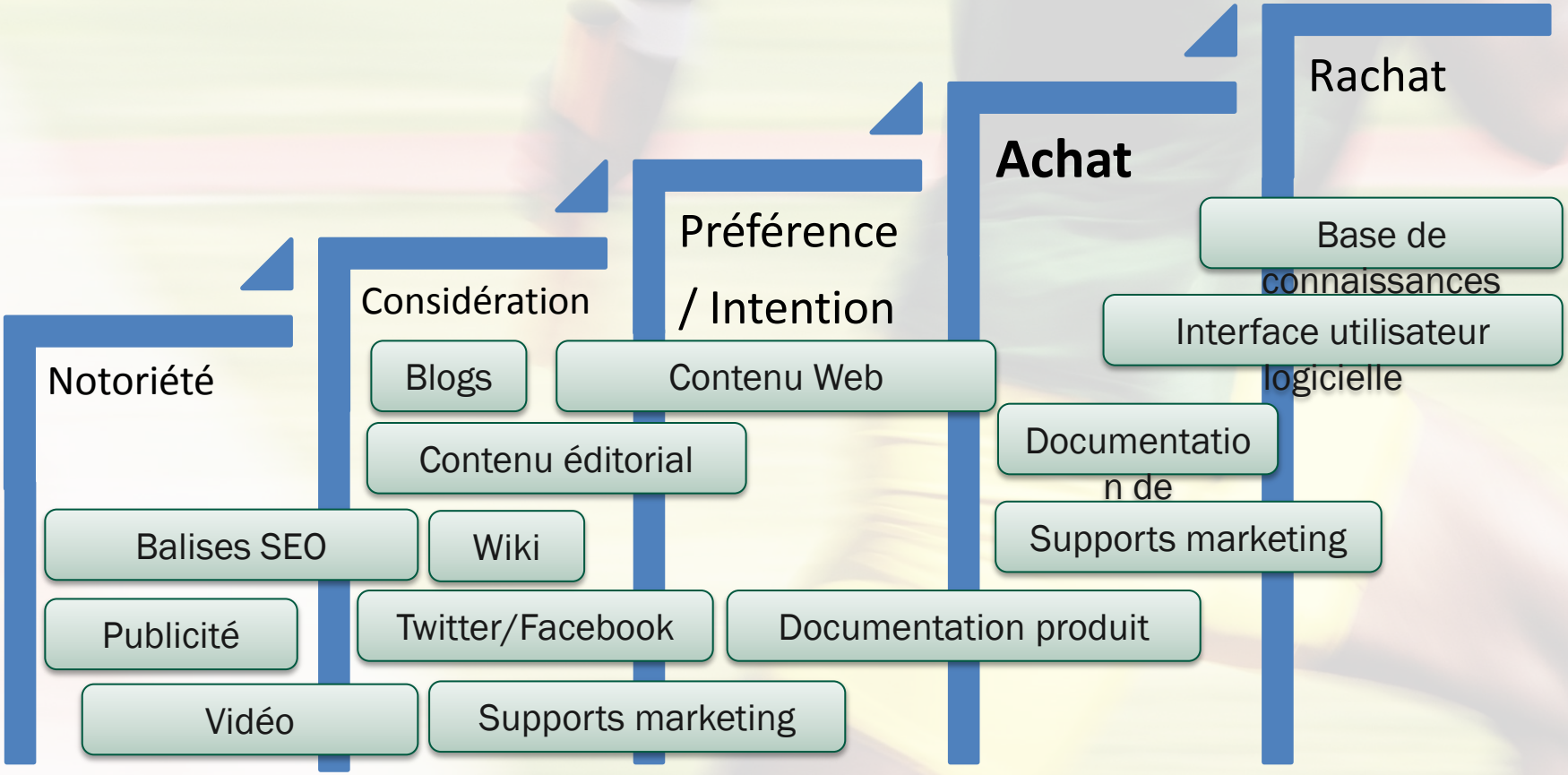


Le cycle d'achat du consommateur



HubSpot
http://blog.hubspot.com/blog/tabid/6307/bid/19022/How-to-Leverage-the-5-Stages-of-the-Customer-Buying-Cycle-for-More-Sales.aspx

Contenu par phase d'achat



Pondérez votre cycle d'achat

Faible volume, coût **élevé**

ez un ordre de priorité ici !

Base de connaissances

Interface utilisateur logicielle

Blogs

Contenu Web

Documentation de

Contenu éditorial

Supports marketing

Balises SEO

Wiki

Publicité

Twitter/Facebook

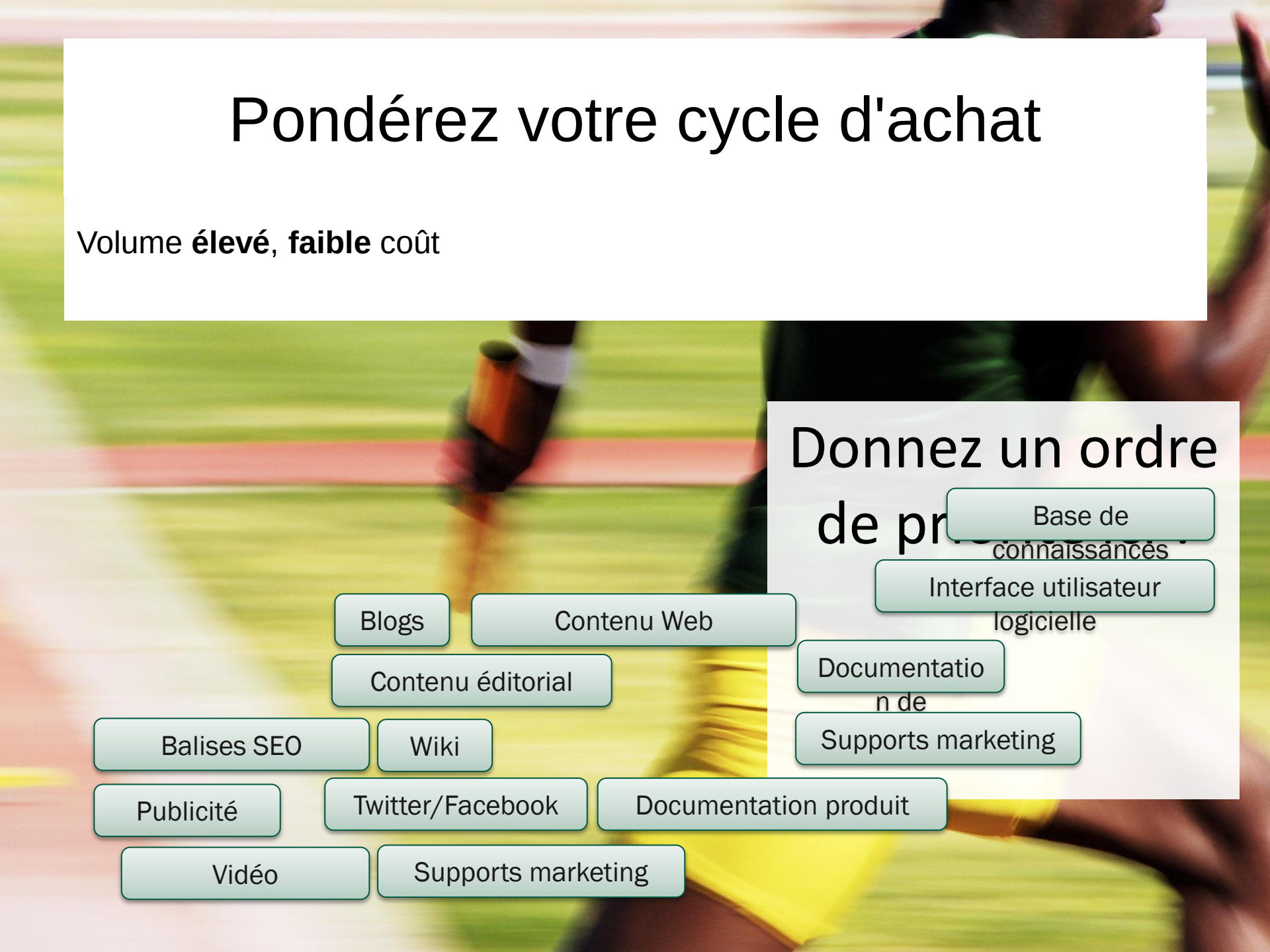
Documentation produit

Vidéo

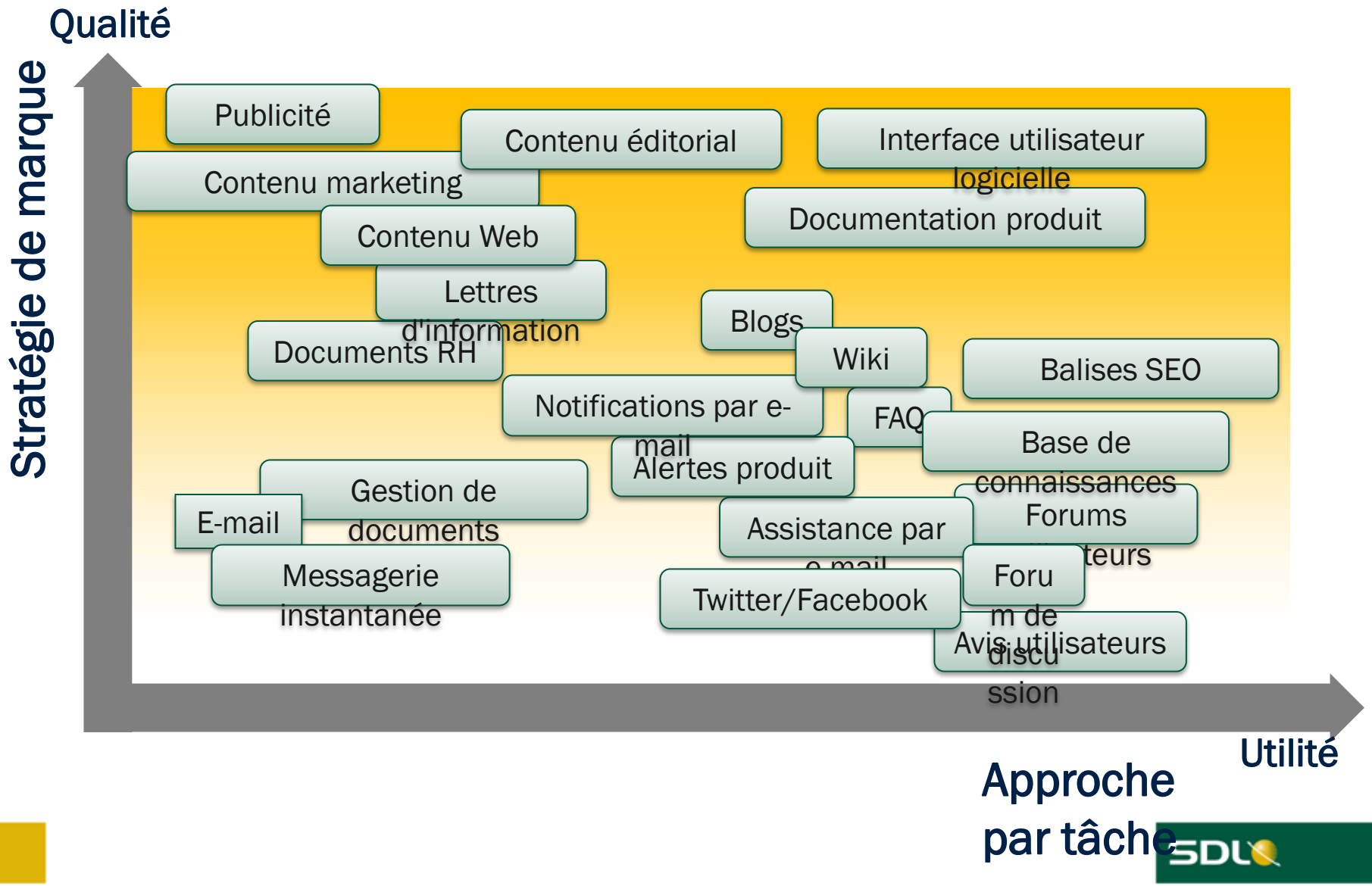
Supports marketing

Pondérez votre cycle d'achat

Volume **élevé**, **faible** coût



L'éventail des types de contenus



Prendre en compte toute variation

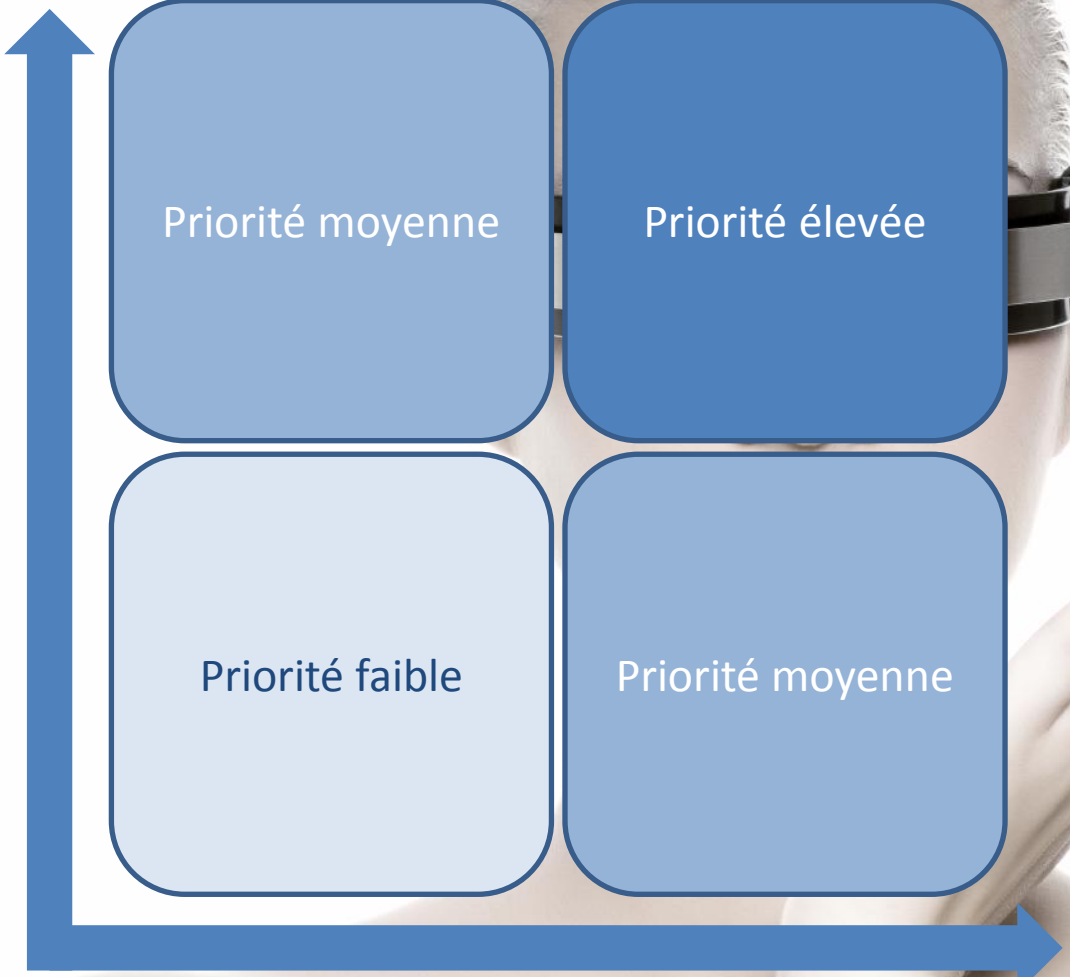
- Par région
  - Faible présence des médias sociaux dans certains pays
    - Par exemple, les Danois utilisent peu Twitter
    - Importance du bouche à oreille en Amérique du Sud
  - Connexion Internet de mauvaise qualité ?

- Consommateur ciblé
  - Différentes tranches d'âge ?
  - Différents produits ?

Actions (partie 2)

- Répertorier la documentation
- Avoir une idée claire de votre business model
  - Faible volume, coût élevé
  - Faible coût, volume élevé
- Réfléchissez au cycle d'achat du client
- Choisir les contenus à proposer dans la langue locale à chaque phase du cycle d'achat
- Considérer la fréquence d'utilisation de chaque type de contenu

Business Model Matrice de la valeur



Impact sur le succès en termes de chiffre d'affaires

Fréquence d'utilisation

Petit récapitulatif

- Chiffre d'affaires ou conformité
- Types de contenus
- Cycle d'achat
- Variables
- Régions
- Langues

Because Business is Global

Comment les choses vont-elles évoluer ?

La tendance future

- Le volume de contenu créé va continuer d'augmenter…
- Les communautés vont devenir plus importantes.
- La gestion de l'expérience client fera l'objet d'une plus grande attention.
- Les appareils avec capteurs vont se multiplier.

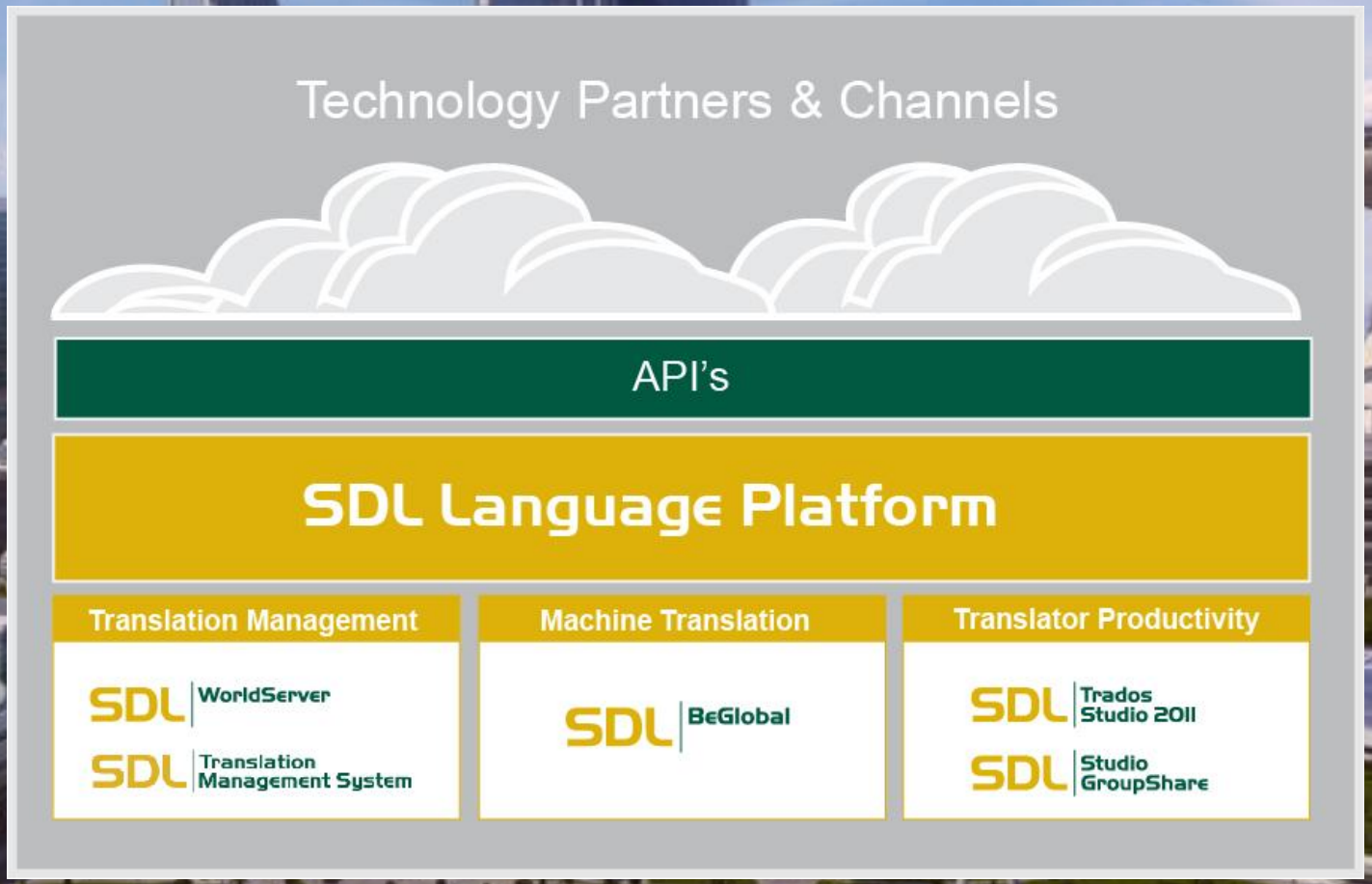
Appareils avec capteurs

- Thermostat Nest
- Nike+
- Google Glass

Vers une plus grande importance du service après-vente et du rachat

La plateforme linguistique de SDL

Tous vos besoins pris en charge sur une seule plateforme



© 2008-2012 SDL plc. Tous droits réservés. Tous les noms de société, noms de marque, marques commerciales, marques de service, images et logos sont la propriété de leurs détenteurs respectifs.

Cette présentation et son contenu sont confidentiels et ne doivent pas sortir du cadre de SDL, sauf mention contraire de la part de la société. Toute copie, utilisation ou distribution nécessite le consentement préalable de SDL.